

Агентам предложили новую программу



Глобальная система бронирования Sabre 16 июня представила в Австрии Sabre Red – «инновационное комплексное решение, которое призвано помочь агентствам обеспечить лояльность клиентов и повысить производительность бизнеса, увеличив доход, эффективность процессов и снизив издержки».

Судя по пресс-релизу, пользователей должен заинтересовать обновленный графический интерфейс (с возможностью подстройки и создания собственных приложений), поиск тарифов по полной стоимости (уже включающих все сборы), интернет- и мобильные сервисы, приятные опции для туристов (например, эсэмэска о задержке рейса), совместимость с другими программами (ее обеспечивает использование языка XML) и др.

В России с новинкой пока ознакомиться не успели, поэтому представители целевой аудитории, которым корреспондент «БАНКО» показал пресс-релиз, были немногословны. «Пусть пришлют демоверсию, надо протестировать», – сообщили в одной компании. «Сложно комментировать продукт, не видя его», – добавили в другой. И все-таки кое-какие замечания уже можно сделать: все заявленные опции следует рассматривать с поправкой на российскую специфику. Взять, например, графический интерфейс. Валентин Ведякин, зам. гендиректора по развитию «Капитал Тур», отметил, что графика есть и в Amadeus, и в Gallileo, но в России она не очень популярна. Традиционно специалисты по бронированию предпочитают терминальный режим. «Тот, кто просто умеет кликать мышкой, в нашей сфере не работает. Чтобы подобрать оптимальный вариант перевозки для клиента, этого зачастую недостаточно. Надо включать мозг», – заявил г-н Ведякин. С поиском тарифов по полной стоимости тоже не все просто. Российский рынок очень динамичен. У одной авиакомпании могут быть разные условия вознаграждения по разным классам обслуживания. Их, конечно, можно забить в систему, но они часто меняются, поэтому поддерживать базу в актуальном состоянии сложно. А возможности мобильных сервисов еще просто не актуальны. «Это в Германии регистрируются на авиарейс, получив штрих-код на мобильный. У нас в стране пока с трудом разбираются с e-ticket», – добавил еще один эксперт.

Впрочем, сам факт того, что Sabre стала более активно продвигаться на рынок, вызвал у наблюдателей положительную реакцию. Ведь техническая составляющая разных систем бронирования практически идентична, на переднем плане другое – вопросы поддержки пользователей, маркетинговой политики. И если другие системы бронирования, появившись в России раньше Sabre, имели определенное преимущество (конкуренты из Amadeus сообщили, что аналогичное решение предлагают в России уже около трех лет. – Ред.), то теперь они его могут лишиться.